

Ondernemerschap in Nederland

Je neemt deel aan het profiel Ondernemerschap. Dit betekent dat je erover denkt om in de toekomst als ondernemer te gaan werken. Dat is anders dan werken in *loondienst*. Dan heb je (meestal) een vast salaris, je bent automatisch verzekerd tegen bijvoorbeeld ziektekosten en je kunt hulp vragen aan collega's. Als ondernemer werk je zelfstandig. Je gaat zelf op zoek naar klanten. Je houdt zelf je *administratie* bij en je betaalt zelf alle *verzekeringen*.

Er zijn in Nederland ongeveer één miljoen *ondernemingen* die 'economisch actief' zijn. Dit betekent dat zij ook echt een bedrijf voeren. Ongeveer tien procent van die ondernemers is starter en heeft dus korter dan een jaar geleden een bedrijf opgericht. Het grootste deel van de starters is zzp'er: zelfstandige zonder personeel. Dit zijn ondernemers die alleen werken, zoals een timmerman in de bouw of een tolk-vertaler.

Helaas houdt een groot deel van de opgerichte bedrijven binnen een aantal jaren op te bestaan. Ze gaan bijvoorbeeld *failliet*. Maar dat betekent niet dat jij niet succesvol kunt zijn. Om succes te hebben, is het belangrijk dat je je goed voorbereidt en dat je de juiste keuzes maakt. In Nederland gelden voor ondernemers verschillende wetten en regels. Zo moet je belastingen betalen en moet je je inschrijven bij de *Kamer van Koophandel*. Al deze zaken worden in dit boek beschreven.

Drie manieren om een bedrijf te starten

Als je ondernemer wilt worden, kun je zelf een bedrijf oprichten. Dit komt het meeste voor. Je hebt een idee. Bijvoorbeeld: een restaurant beginnen of als adviseur bedrijven begeleiden bij de *export* naar Azië. Je begint met niets en je bouwt stap voor stap aan je onderneming. Je kunt dit ook samen met anderen doen. Als je met meerdere personen een bedrijf opzet, kun je gebruik maken van elkaars kennis, ervaring en kwaliteiten. Er is namelijk niemand die alle kwaliteiten als ondernemer in zich heeft. Zo kan het voorkomen dat een verkoper niet zo goed in administratie is.

Je kunt een nieuw bedrijf beginnen, maar je kunt ook een bestaand bedrijf overnemen. Dit kan een heel goed plan zijn. Startende ondernemers die een bestaand bedrijf overnemen, hebben een grotere kans op succes. Ook groeien zij sneller dan ondernemers die zelf een bedrijf starten. Een bedrijf overnemen gaat anders dan zelf een bedrijf opzetten.

Het is daarom heel belangrijk dat je een goede adviseur hebt. Een derde manier om je eigen bedrijf op te richten, is een samenwerking binnen een *franchiseformule*. Je maakt dan gebruik van een bestaande handelsnaam die al succesvol is in de markt. Voorbeelden hiervan zijn McDonald's, Karwei en Intersport. Je start dan een eigen zaak, maar de 'franchisegever' helpt je bijvoorbeeld met de *marketing*, *inkoop*, *logistiek* en administratie. Hiervoor betaal je de franchisegever.

IK als ondernemer

Persoonlijke motivatie en doelstellingen

Veel mensen zien de voordelen van het zelfstandig ondernemen. Maar wat is voor jónu de reden om als ondernemer te gaan werken? Wil je eigen baas zijn en de vrijheid hebben om je eigen tijd in te delen en je eigen beslissingen te kunnen nemen? Wil je je grote passie volgen? Of zie je een kans in de markt die niemand grijpt? Voor sommige starters lijkt het ondernemerschap een oplossing voor problemen met een werkgever. Of biedt het ondernemerschap een mogelijkheid, omdat het moeilijk is een baan te vinden. Wat jouw reden ook is om te starten, het is belangrijk dat je gemotiveerd bent. Het ondernemerschap is een grote uitdaging. Niet alles zal direct perfect verlopen. Je zult de nodige problemen tegenkomen, waarvoor je een oplossing moet verzinnen. *Creativiteit* en *doorzettingsvermogen* zijn dus belangrijk om je doel te kunnen bereiken.

Ken je alle schuingedrukte woorden al? Zoek ze anders op achter in je boek.

loondienst	inkoop
administratie	logistiek
verzekeringen	creativiteit
ondernemingen	doorzettingsvermogen
failliet	onafhankelijk
Kamer van Koophandel	solide
export	huisvesting
franchiseformule	ambitie
marketing	inkomen

Oefening 1

Met de volgende vragen kun je zelf beoordelen of je écht ondernemer wilt worden. Schrijf voor jezelf de antwoorden op de vragen op.

1 Waarom wil ik voor mezelf beginnen? Wat is voor mij de belangrijkste reden? Wil ik bijvoorbeeld *onafhankelijk* zijn? Of wil ik mijn eigen tijd kunnen indelen?

2 Staat mijn partner en eventueel mijn familie achter mijn plannen en de gevolgen daarvan?

3 Als het even minder goed gaat met mijn bedrijf, kan ik dit dan financieel opvangen?

4 Ben ik niet alleen goed in mijn vak, maar kan ik ook mijn product of dienst verkopen en mijn bedrijf organiseren?

5 Wat zijn mijn *ambities*? Wat wil ik bereiken? Is geld een belangrijke motivatie? Of gaat het je om plezier in het werk met een klein *inkomen*?

6 Hoeveel risico wil en kan ik lopen?

7 Ken ik mensen die ik kan opbellen, als ik vragen heb of die af en toe met me willen meekijken?

Jouw sterke en minder sterke kwaliteiten

Voor je een bedrijf begint, is het belangrijk om te kijken waar je goed en minder goed in bent. Dit geeft inzicht in wie je bent als ondernemer. Je hoeft niet overal goed in te zijn. Iedere ondernemer heeft ook zijn of haar minder sterke kanten. Je kunt dan samenwerken met andere ondernemers die in die punten juist heel sterk zijn. Als je bijvoorbeeld niet zo goed bent in administratie, dan kun je iemand zoeken die daar juist heel goed in is en je kan helpen.

Oefening 2

Hieronder staat een overzicht van eigenschappen die belangrijk zijn voor ondernemers.

- 1 Lees iedere eigenschap. Kruis aan of je daar 'sterk', 'gemiddeld' of 'zwak' (minder goed) in bent. De betekenis van de woorden kun je opzoeken in de woordenlijst, achter in het boek.

Kwaliteiten	Sterk	Gemiddeld	Zwak
Doorzettingsvermogen			
Overtuigingskracht			
Marktgerichtheid			
Flexibiliteit			
Betrouwbaarheid			
Realistische instelling			
Initiatief nemen			
Stressbestendigheid			
Vakkennis en ervaring			
Organisatievermogen			
Financieel inzicht			
Creativiteit			
Communicatieve vaardigheden			
Zelfdiscipline			
Besluitvaardigheid			
Zelfstandigheid			

bron: Kamer van Koophandel

2 Vraag twee personen die jou goed kennen om hetzelfde te doen (op p. 133-134 staan twee extra formulieren).

3 Schrijf op wat je drie sterkste eigenschappen zijn.

4 Schrijf op wat je drie zwakste eigenschappen zijn.

5 Wat ga je doen om geen last te hebben van je zwakste punten? Ga je bijvoorbeeld samenwerken met een andere ondernemer?

Wanneer heb jij succes?

Succes is voor iedere ondernemer anders. Heb jij succes als je heel veel klanten of medewerkers hebt? Of kijk je naar de winst die je maakt? Het gaat bij succes om het behalen van doelen die jij aan het ondernemerschap stelt. En dat is voor iedere ondernemer anders. Het is goed om je doelen op te schrijven. Dan zie je duidelijk wat je nodig hebt om ze te bereiken. Ook kun je dan over een paar jaar terugkijken om te zien of je deze doelen hebt bereikt. Een voorbeeld van een doel is: 'Over twee jaar wil ik met mijn sieraden- en tassenwinkel genoeg verdienen om mijn gezin te kunnen onderhouden. Ik wil vijf dagen per week zelfstandig en met heel veel plezier werken.'

Oefening 3

Uit onderzoek van de Kamer van Koophandel blijkt dat er voor startende ondernemers vijf belangrijke succesfactoren zijn: voldoende ondernemerskwaliteit, een *solide* bedrijfsplan, overzicht over de financiën, goed inzicht in de veranderende markt en juiste *huisvesting*. Al deze punten komen in dit boek aan bod.

Schrijf voor jezelf op wanneer jij als ondernemer succes hebt.
